

最近の裁判例から (1) - 契約解除違約金 -

予想外のコスト増加が特約の「建物が建築できない場合」にあたり主張する売主に対する買主の違約解除が認められた事例

(東京地判 平31・1・23 ウエストロー・ジャパン) 西崎 哲太郎

売主業者が土地を取得し、マンションを建築して買主業者に売り渡す契約において、予想外の建築コストが掛かることが判明したため、売主が買主に白紙解除を通告のうえ土地を第三者に転売したことから、買主が違約解除したとして違約金を求め、認められた事例(東京地裁 平成31年1月23日判決 ウエストロー・ジャパン)

1 事案の概要

売主業者Y(被告)は、本件土地(151.41㎡)を第三者から購入のうえ、地上12階建て、総戸数19戸のマンションを建築し、買主業者X(原告)に一括売却するプロジェクトをA社(訴外)から持ち掛けられ、平成24年3月16日、XとYは、以下の要旨で本件土地建物を売買する本件協定を締結した。

[協定要旨]

- ① XとYは、本件建物に係る建築確認の取得(平成24年6月末予定)が成就次第、速やかに本件協定に基づき売買契約を締結する。
- ② 万一、本件建物が建築できない場合、当然に本協定は失効し、本件協定に基づく売買契約は白紙解除とする。(以下、「本件解除条項」という。)
- ③ 本件協定は、土地売買契約と不可分一体であり、万一、同契約が解除となった場合は、本協定を無条件で解除する

ことができる。

また、同日付で、本件土地を代金1億8000万円、違約金を売買代金の20%とし、下記特約を付した本件売買契約を締結した。

[土地売買契約書特記事項]

本件契約は別紙協定書と不可分一体契約につき、万一、その契約が解除になった場合は、本契約を無条件にて解除することができる。

本件協定では、Xによる本件土地建物の総買取り金額は3億3000万円とされており、Yにおいて本件事業は、建築費用を低減させることができれば利益が増大する一方、建築費用が増加すれば利益は減少するという性質のもので、Yは、本件事業がうまくいかなくても本件土地を転売すれば損失を最小限に抑えることができると判断していた。

平成24年4月、Yは第三者から本件プロジェクト用地を購入したが、同年6月末まで、更にXとの合意延長後の12月末に至っても建築確認を取得しなかった。

平成25年8月、YはXに対して、建築費高騰などにより建物が建築できないとして、本件土地売買契約及び本件協定を本件解除条項により白紙解除する旨を通知し、平成27年9月、本件土地を第三者に売却した。

XはYに対して、Yの責めに帰すべき事由により履行不能になったと主張して、約定の3600万円の違約金(土地売買代金の20%)の

支払を求めて提訴した。

Yは、アースアンカーの設置や東日本大震災以降の建築費の高騰により建築費見込み額が約7000万円も増加したことは、本件建物を一般的な建築方法及び合理的な建築費用で建築することができないということであり、これは本件解除条項の「万一、後記建物が建築できない場合」に該当するなど主張した。

2 判決の要旨

裁判所は、次のように判示して、Xの違約金請求を認容した。

(土地売買契約が本件解除条項によって失効したか)

Yは、事業参画を決めた8日後に契約を締結したため、十分な検討の機会がなかったと主張するが、事業の検討自体は平成23年末から行っており、アースアンカーの必要性や建築費の高騰については、その期間に検討可能であるうえ、本件事業のリスクも一定程度検討した上で参画したものと認められる。

不動産業者間において、一方当事者の努力により利益が増えることもあれば減ることもあるという形態の事業について、その者にとって採算が合わなくなったという理由で当然に解除できるというのは通常の商取引で想定される契約とはいい難く、そうであればその旨を明確に定めるべきである。

この点、本件解除条項の文言では、一方当事者にとって採算が合わなくなったというような主観的経済的な事情を含め、広く解除を認めるものと解するのは困難である。

(本件違約金の請求が信義則に反するか)

Yは、Xに損害が生じたとしても、比較的軽微なものにとどまるのに対し、Xが請求する損害金が本件土地の売買価格の20%に相当する過大なものであり、Yが本件土地の売却に取り掛かってから約2年間異議を述べてい

ないことなどからも、その請求が信義則に反すると主張する。

しかし、損害賠償額の予定がされたときは、損害の有無又は多少を問わず、合意した違約金の支払義務が発生すると解され、仮にXに生じた損害額が軽微なものだったとしても、それによって信義則に反するというものではない。

また、20%というのは通常の不動産取引における違約金割合と同一と解される上、本件土地売買契約は不動産業者間で締結されていることを踏まえると、違約金の割合が過大ということもない。

なお、他にもYは、XがAを使ってYを本件事業に引き込んだとか、Yからの白紙解約申出を受け容れたとか、本件解除条項の文言解釈やアースアンカーの必要性についての説明を怠っていたなどとして、Xに過失があると主張するが、その事実を認めることも、その義務があったと認めることもできない。

3 まとめ

本事例は、本件解除条項の「万一、建物が建築できない場合」には、採算が合わなくなったという理由は含まれないとして、信義則違反等を理由とする違約金の減額を認めず、約定とおりの違約金の請求を認容したものである。

判旨のとおり、事業リスクを当然に内包するプロ同士の取引において、採算が合わなくなったという理由で白紙解除できる契約というものは通常存在せず、仮にそうであればその定義や基準を具体的かつ明確に定めることが必要であろう。

(調査研究部上席調整役)